R I A

Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπεὶ δὲ ταύτην τὴν ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Director
Luis Vega

Secretaria
Paula Olmos

Edición Digital
Roberto Feltrero

Funciones básicas del discurso argumentativo

Raymundo Morado
Instituto de Investigaciones Filosóficas
Universidad Nacional Autónoma de México
Zona de Humanidades, Ciudad Universitaria, México, D. F.
morado@unam.mx

RESUMEN

Es común caracterizar la argumentación por su uso polémico, o al menos como un intento de resolver un desacuerdo de opiniones. Esto es erróneo y dañino, pues deja fuera de consideración tipos valiosos de práctica argumentativa y oscurece lo que puede ser la función básica de toda argumentación.

PALABRAS CLAVE: argumentación, controversia, dialéctica, inferencia, lógica, polémica, retórica.

ABSTRACT

Argumentation is often characterized by its polemic use, or at least as an attempt to solve a disagreement. This is a mistake and can do harm because it leaves out of consideration valuable kinds of argumentative practice and hides what might be the basic function of argumentation.

KEYWORDS: argumentation, controversy, dialectics, inference, logic, polemics, rhetoric.

Copyright@RAYMUNDO MORADO
Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es

1. INTRODUCCIÓN

...argumento autem nisi in re controversa
locus esse non potest.

Quintiliano, *Institutio Oratoria*, V-IX-II

Asimilar la argumentación a una forma de enfrentamiento discursivo es la caracterización más socorrida. Para van Eemeren *et al*.,

> Un argumento no consiste en un individuo aislado llegando en privado a una conclusión: es parte de un procedimiento discursivo por el cual dos o más individuos que tienen una diferencia de opinión tratan de llegar a un acuerdo. Un argumento presupone dos papeles discernibles para participar, el de la persona que 'protagoniza' un punto de vista y el de la 'antagonista' —real o proyectada.[1]

Navarro llega a decir que para la pragma-dialéctica «cada acto de habla produce [...] un espacio de desacuerdo».[2] Aunque tal antagonismo sea considerado tan solo una manera de hablar, requiere aun así una divergencia. Para van Eemeren solamente se argumenta cuando hay una diferencia de opinión; sin esto, la argumentación carece de sentido. Como publicó recientemente, «es una perogrullada que la argumentación siempre surge como respuesta o en anticipación a una diferencia de opinión».[3]

Creo que debemos resistir la tentación de caracterizar a la argumentación por su uso polémico, ni siquiera en los sentidos atenuados de desacuerdo sin discordia, debate cooperativo o la simple controversia que preconiza Govier como "minimal adversariality".[4] Incluso un enfrentamiento argumentativo mínimo es excesivo cuando queremos entender la naturaleza más básica de la argumentación.

Cattani y Alcolea hablan de la universalidad de la controversia e incluso llegan a decir que la verdad científica surge de ella. Sin embargo, también sostienen que «cada una de las partes debería preocuparse de avanzar hacia una solución en lugar de demostrar su superioridad».[5] Si ayuda al progreso científico es por ser el "arte de la cooperación dialéctica" en lo que ellos llaman «la feliz definición que de ella propone Dascal».[6]

---

[1] «Argument does not consist in a single individual privately drawing a conclusion: It is a part of a discourse procedure whereby two or more individuals who have a difference of opinion try to arrive at agreement. Argument presupposes two distinguishable participant roles, that of a 'protagonist' of a standpoint and that of a -real or projected- "antagonist"». van Eemeren *et al*., 1996.
[2] Navarro, 2011: 244.
[3] «It is a truism that argumentation always arises in response to, or in anticipation of, a difference of opinion». van Eemeren, 2010: 1.
[4] Govier, 1999: 244.
[5] Cattani y Alcolea, 2011a: 146.
[6] *Ibídem.*

Hay muchos ejemplos teóricamente importantes de uso de la argumentación independientes de una visión polémica o erística de la argumentación. ("erística" no tanto en el sentido megárico o aristotélico, sino en el de Schopenhauer, es decir, cuando lo que importa es ganar por encima de la verdad.) Para Walton «la erística es el "rey" de los combates verbales, ya que su fin es ganar al adversario sin importar el medio que se utilice».[7]

De hecho, hay gran variedad de usos de la argumentación aunque muchos teóricos de la argumentación, desde los retóricos clásicos hasta los pragmadialécticos contemporáneos se hayan concentrado en un dominio de uso más restringido.

Vega advierte que «no hay una versión única universal y uniforme» pero que «Por *argumentar*, en general, cabe entender la manera de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien con el propósito de lograr su comprensión y su asentimiento».[8] Similarmente lo presenta Álvarez,[9] quien añade que argumentar involucra un cambio cognitivo.[10] Como dice Vega, esto es cierto "en general". Por supuesto, cuál sea el uso en general toca investigarlo a los sociólogos de la comunicación, no a los filósofos. Y será un difícil trabajo corroborar si hoy día el argumentar para lograr la comprensión y asentimiento de alguien es tan prevalente como desearíamos. Pero notemos que la búsqueda de esa comprensión y asentimiento tiene sentido solamente cuando los suponemos faltantes; es decir, cuando suponemos que la otra persona no comparte nuestra opinión, tal vez porque hay algo que no comprende. Sería bueno dejar en claro, además de los usos generales de la argumentación, sus usos esenciales.

Los usos argumentativos no polémicos, en los que la creencia en las conclusiones de los argumentos se comparten (por ejemplo, buena parte de las argumentaciones en los discursos epidícticos, meramente probatorios y sistémicos) pudieran ser minoría como sugiere Vega. Pero seguirían siendo una minoría reveladora de la naturaleza básica de la argumentación.

¿Cuál es esa naturaleza básica de la argumentación si no es el intento de resolver un desacuerdo? Vega nota que aunque la argumentación «es una vía de expresión habitual de un razonamiento» y «toda argumentación envuelve algún proceso de inferencia y algún razonamiento», sin embargo «ni la argumentación se limita a ser el vehículo externo del razonamiento [...] ni el razonamiento teórico o

[7] Como nos recuerda González, 2011: 233.
[8] Vega, 2011b.
[9] Álvarez, 2011: 246.
[10] *Op, cit.*: 247.

práctico solo halla expresión por la vía de la argumentación».[11] Parece que uno de los rasgos que distinguen a la argumentación del mero razonamiento es que, mientras que podemos razonar en soliloquio, monológicamente, en la argumentación ofrecemos el razonamiento ante un espectador (así sea uno mismo, desdoblado). Y en vez de meramente sólo explorar posibles afirmaciones, ofrecemos una de ellas, una conclusión, como apoyada en otras afirmaciones, y no solamente como consideradas hipotéticamente, sin aseveración.

Esto nos da ya tres características básicas de la argumentación: la afirmación, que va más allá de la mera consideración imparcial de la conclusión; el apoyo, que produce un razonamiento y no sólo una retahíla de afirmaciones; y la presentación a un espectador, que abre la posibilidad dialéctica de cooperar argumentativamente, de defender, debatir y, en general, de dialogar. Estas tres características permiten construir una argumentación que puede ser usada en mil direcciones.

2. PREDICANDO AL CORO

Some argumentation is aimed to
rationally resolve differences of opinion, but need all?

Goodwin (1999), p. 255.

La argumentación tiene muchas funciones distintas a las de tratar de resolver discrepancias de opinión. Por ejemplo, a veces podemos contemplar congresos de políticos discutiendo incansablemente leyes que no tienen el poder de rechazar. Parecería que en ese caso de nada les sirve argumentar, pero eso sería políticamente ingenuo. No siempre deliberamos para convencer, para llegar a una conclusión, o para actuar en consonancia. En un coloquio de pragmadialéctica se presentó el ejemplo de la argumentación sobre la guerra de Irak en el Congreso de Estados Unidos meramente «to show that a standpoint is acceptable».[12]

Otro ejemplo notorio proviene de la matemática. Es posible y común que los matemáticos recurran a la argumentación para responder a la pregunta de cómo probar algo que ya todos creen. En ese caso, no están buscando convencer a otros, ni siquiera a sí mismos. Ningún cambio epistémico ocurrirá con respecto a la cuestión de si la conclusión era verdad. Esos matemáticos pueden estar argumentando para

[11] Vega, 2011d: 509.
[12] Goodwin, 1999.

entender, explorar o sistematizar su teoría, no para creer en la conclusión o convencer de ella a otros.

En muchas iglesias cristianas hay la práctica, que a veces toma forma argumentativa, de "dar testimonio". Se presentan casos personales y se invita a que los feligreses extraigan de ellos consecuencias tanto teóricas como prácticas. Pero los más asiduos asistentes a estas reuniones parecen ser quienes más convencidos están ya de tales conclusiones. ¿Para qué argumentan entonces?

Goodwin ha lamentado la falta de evidencia de que la argumentación resuelva conflictos, y la dificultad para señalar «a significant case in which an argumentative joint activity has promoted mutual understanding, rational consensus and so on».[13] Pero el que una serie de argumentaciones no cumpla la función polémica tradicionalmente asignada no significa que no tenga alguna función. Simplemente, no es la función de promover la comprensión mutua y forjar un consenso racional.

Es revelador que la gente tienda a dialogar más con la gente que más concuerda con ella, al menos en los casos donde tenemos análisis estadísticos de cientos de miles de interacciones. No queremos decir que la manera como la gente argumenta sea una guía automática sobre cómo debe argumentar, pero sí es una guía para apreciar la capacidad de nuestros modelos para incorporar formas de argumentación reales. En este sentido, «Empirical research can provide an important basis for evaluating the validity of normative models of argumentation».[14]

Si no hay casos significativos documentados de que la argumentación cumpla fines racionales (con excepción de todas las anécdotas que los académicos hemos presenciado o creído presenciar), ¿de qué hay estudios empíricos? La respuesta de Goodwin es desalentadora:

> There are a handful of empirical studies examining the function of argumentative activities, suggesting several possibilities. Deborah Schiffrin's early "Jewish Argument as Sociability" (1984), for example, gave evidence that argument can be an activity participants engage in for its own sake and to maintain their relationships, not to resolve substantive issues. Gary Fine's (2001) study of high school debaters supported the idea that their argumentative activity allows bright adolescents to experiment with the line between acceptable and unacceptable behavior, for example by trying out arguments which are outrageous but (within the local rules) valid. Unfortunately, neither of these documented functions are among those thus far proposed by argumentation theorists.[15]

Pero ciertamente todos conocemos casos, incluso fuera de la academia, en que

[13] Goodwin, 2007: 75.
[14] van Eemeren *et. al.*, 1993: p. 23.
[15] Goodwin, 2007: 76.

alguien trata de defender una posición o atacar las creencia de otra persona. ¿Qué beneficios reporta ese ejercicio? Según Goodwin, «The most salient consequence of the joint activities involving arguments is to make the participants mad».[16]

Argumentar tiene a menudo malas consecuencias. Afortunadamente, las malas consecuencias de un acto no siempre indican su uso, función u objetivo. Aunque las sanguijuelas y lobotomías hayan dañado a muchos, su uso ha sido y es preponderantemente médico. Aunque dialogar corre el peligro de provocar conflictos, Walton tiene razón en hablar de los casos de persuasión, negociación, deliberación, interrogación y búsqueda de información, además de los casos de disputas. El diálogo puede ser una combinación de todos estos tipos, así como de otros tipos y subtipos.

3. CONVENCER SIN VENCER

a la hora de convencer, se vence

Adelino Cattani y Jesús Alcolea, 2011b: p. 450.

Ya que no hay un único uso de la argumentación, ningún uso específico debe aparecer en su definición excluyendo a otros. Si para una teoría la presencia del conflicto caracteriza a la argumentación, entonces no podrá hablar de usos puramente cooperativos de argumentación. Todos los usos cooperativos que pueda capturar teóricamente serán híbridos y sus modelos podrán ser cooperativos a lo sumo en el pobre sentido en que las Olimpiadas son cooperativas. Participando para derrotar, siguiendo reglas para vencer. Tener espíritu deportivo no significa cooperar a los fines del otro sino cuando mucho a los del deporte, algo similar a lo que Vega llama «el *juego limpio* en la confrontación» (p. 62). Contribuir a un deporte olímpico no es lo mismo que ayudar a ganar al otro equipo; de hecho, esto ha sido ser motivo de descalificación.

¿Tiene sentido una argumentación que no parta de un desacuerdo, un deporte sin vencedores? Posiblemente. Un deporte no competitivo puede ser usado, por ejemplo, para mejorar la salud y puede ser una forma menos estresante de divertirse. No podemos tener una definición de deporte que deje fuera el montañismo, la espeleología y el senderismo, por no hablar del ejercicio recreativo del baile o los deportes familiares en que no llevamos cuenta de los puntos. De manera similar, nuestra idea de la argumentación no debe tomar como usos básicos los usos

[16] Goodwin, 2007: p. 76.

polémicos que creemos tan comunes (sobre todo si resulta que estadísticamente ni siquiera lo son). Deben tomarse como usos básicos los universales, los que toda argumentación despliega, por modestos que sean. Usos básicos serán los que tienen que aparecer en cualquier argumentación, por extraña que nos parezca. Afortunadamente, la clase de usos básicos parece no ser vacía.

Se ha dicho que «el árabe no tiene una palabra para "componenda" en el sentido de alcanzar un arreglo por medio de la lucha y el desacuerdo».[17] Sea así o no, hay excepciones a la idea de negociación y argumentación como enfrentamientos. Aquí deseamos separar las tres siguientes cuestiones:

1. ¿Qué usos puede tener la argumentación?
2. ¿Qué usos tiene la argumentación?
3. ¿Qué usos son inevitables (básicos) para la argumentación?

Los usos posibles de la argumentación incluyen explicitar presupuestos, organizar el sistema teórico, reforzar lazos humanos, cooperar en la exploración de un tema, debatir para juzgar mejor los méritos de posiciones encontradas, y polemizar para derrotar otras propuestas, sean excluyentes o no. Pero todos estos son usos derivados porque es posible argumentar sin usar la argumentación así. La única función o uso argumentativo común a todos los ejemplos mencionados es apoyar una afirmación sobre la base de otras (no necesariamente distintas).

Siguiendo la tradicional división, un argumento puede tener aspectos lógicos, dialécticos y retóricos. Igualmente con sus usos: el uso básico inevitable es hacer explícito un apoyo de una conclusión sobre ciertas premisas. Además de este aspecto lógico, puede tener el aspecto dialéctico de ser hecho de cara a un posible interlocutor, esté en desacuerdo o no, y puede tener el aspecto retórico de tratar de convencerle para que crea, retracte una creencia, suspenda el juicio, adopte actitudes o actúe. Los rasgo particulares del uso se desprenden mediante modulaciones de tipo lógico, dialéctico y retórico.

Por ejemplo, el apoyo puede pretenderse deductivo o no, de controversia o no, circular o no. Ser deductivo es un aspecto lógico, es intrínseco al argumento y no tiene que ver con los posibles interlocutores o con los aspectos retóricos. En cambio la relación con los posibles interlocutores es independiente del aspecto lógico o

[17] «Taarradhin (Arabic): implies a happy solution for everyone, or "I win. You win." It's a way of reconciling without anyone losing face. Arabic has no word for "compromise," in the sense of reaching an arrangement via struggle and disagreement.» Wain, Alex (2012).

dialéctico. Ser un debate o una deliberación cooperativa puede darse sea el argumento probabilístico o inductivo, valiéndose de un *ad populum* o un *ad ignorantiam*. Finalmente, un argumento puede tener el defecto retórico de la circularidad aunque sea lógica y dialécticamente impecable. Hay una sana independencia teórica en los aspectos lógicos, dialécticos y retóricos, igual que hay una poderosa interdependencia práctica.

Pudiera parecer que al considerar inevitable el apoyo como uso básico, lo que tenemos es un simple cambio de enfoques. Proponer que el uso básico es el de apoyar a la conclusión puede dar la impresión de estar privilegiando el aspecto lógico.

Ciertamente, un sesgo lógico de las teorías de la argumentación no sería una novedad. Tampoco tendría hoy día el eco que alguna vez tuvo. En palabras de Bermejo, «la razón de ser de la teoría de la argumentación [...] es mostrar que validez y verdad no son condiciones ni individualmente necesarias ni conjuntamente suficientes para determinar qué es un buen argumento».[18] El péndulo contemporáneo ha oscilado hacia el aspecto dialéctico de la argumentación. Desgraciadamente, ha sido una oscilación defectuosa pues, nos recuerda Vega, «El enfoque dialéctico, más pendiente de los procedimientos de argüir, suele verla como un combate normalizado por ciertas reglas de la confrontación o leyes de la guerra». Vega (2011a) empieza diciendo que el análisis de argumentos supone «cierta familiaridad con la confrontación discursiva» (p. 55) y tres páginas después insiste que «la conclusión consistirá en el contenido proposicional de un acto asertivo del hablante, pero no aceptado por el oyente al menos en principio. Así pues, una condición preparatoria será la existencia de una discrepancia» (p. 58). Vega menciona «la herencia tradicional, dialéctica y suasoria» (p. 71) de la que forma parte Walton (1990a) quien entiende la argumento como un medio de abordar un conflicto, «idea que [...] relaciona la argumentación con el ejercicio del debate antes que con la actividad de dar cuenta y razón». Vega considera más comprehensiva la visión de Johnson (2000) de la argumentación como buscando persuadir y defender y menciona que para Pinto (2001) se trata de inducir a aceptar una conclusión, mediante una invitación a hacer una inferencia. Creo detectar en estos textos un paulatino alejamiento teórico de formas exacerbadas de confrontación como lucha, hacia la confrontación como demarcación de posiciones; de ejemplos de incompatibilidad a ejemplos de pluralidad.

En el libro que recoge las contribuciones finales de Grootendorst con van Eemeren, la posición es notoriamente mesurada: «Argumentation is a verbal, social,

[18] Bermejo 2011b, p. 568

and rational activity aimed at convincing a reasonable critic of the acceptability of a standpoint by putting forward a constellation of propositions justifying or refuting the proposition expressed in the standpoint.»[19] Aquí no hay matiz polémico en la noción de argumentación, aunque siga presente el componente de convencimiento que no tiene sentido sin una falta de acuerdo.

Vega tiene razón en que así suele verse al procedimiento argumentativo; lo que necesitamos evitar es una visión que privilegie innecesariamente lo procedimental, descuidando que hay otros métodos para argumentar y otras reglas de interacción argumentativa como, por ejemplo, las reglas meramente colaborativas o las meramente encomiásticas. Lo que todas las reglas tienen en común es la presencia de algún método argumentativo básico que cumple la función de apoyar la conclusión, haya discrepancia o no. Así, el aspecto dialéctico tiene un mínimo componente metodológico que es un correlato del mínimo componente lógico. Si lógicamente un argumento debe tratar de apoyar la conclusión, el lineamiento metodológico básico de cualquier desarrollo argumentativo es tratar de apoyar la conclusión, aunque sea para convencer, derrotar o reafirmar al interlocutor en sus compromisos en el sentido de Hamblin (1970) o de Walton y Krabbe (1995).

La intención retórica de mover a la acción o de convencer no puede darse, en ninguna de sus formas, sin ese intento de apoyo de las premisas. Si falta, puede haber la misma dirección retórica pero el proceso ya no es argumentativo. Podemos incluso alcanzar el consentimiento por vías distintas (drogas, neurocirugía, amenazas, etc.), pero ya no tenemos retóricamente una argumentación si falta el apoyo a la conclusión.

Así pues, el apoyo a la conclusión no sólo es un objetivo lógico, sino también un ingrediente esencial de los objetivos dialécticos y retóricos para que éstos sean propiamente argumentativos. Por supuesto, el mero apoyo argumental, así sea lógico, dialéctico y retórico, no es suficiente para tener un argumento completo. Cuando el aspecto lógico de un argumento se limita al mero apoyo argumental, la argumentación colapsa en la demostración o prueba. Vega tiene razón cuando llama a la prueba racional o demostración, el paradigma de la dimensión lógica de los argumentos enfocados como productos (p. 61).

La palabra “demostración” tiene la ambigüedad de la palabra “argumentación” en la medida en que puede designar proceso, producto o método. Pero en estos tres

[19] van Eemeren y Grootendorst (2004), p. 1. Un desarrollo ulterior ya no fue posible. La muerte de Grootendorst en 2000 llevó a van Eemeren a expresar que este libro «gives an overview of the pragma-dialectical approach to argumentative discourse that Rob Grootendorst and I [Frans H. van Eemeren] jointly developed over the past thirty years. [...] This book – our latest and last one – serves as a final report of our work together.»

casos de ambigüedad, una demostración es el proceso, producto o método que corresponde al uso básico de la argumentación. Estamos intentando usar esa demostración, ya sea como proceso, producto o método, para apoyar la conclusión. E igual que con la noción más abarcante de argumentación, para que un proceso, producto o método sea demostrativo no basta nuestra intención personal ni es necesario que tengamos éxito. Es normal reservar honoríficamente la palabra "demostración" a los casos de éxito, es decir a las demostraciones válidas (tal vez deductivamente y basadas en premisas verdaderas o al menos aceptadas).

Cattani y Alcolea mencionan que en los diccionarios de varias lenguas aparecen como sinónimos los términos correspondientes a "convencer", "demostrar", "probar", "documentar" y "concluir".[20] Así ocurre, pero la demostración puede ser exitosa o fallida en toda la gama y es la forma de presentación lo que convierte a una serie de movimientos argumentativos en una prueba. Una demostración pertenece a la esfera de actos comunicativos que dependen crucialmente de la forma en que los presentemos. Por la forma de presentación es que una lista de enunciados se convierte en la derivación de un teorema; un silencio sutil en una refutación tácita; un llamado de atención en una condena razonada.

El apoyo, como uso básico, no solamente cambia la naturaleza del acto argumentativo sino que es condición de posibilidad, no solamente en el aspecto lógico sino también en el retórico y dialéctico. Marraud presenta la famosa definición de que «Una demostración de A es entonces una secuencia finita de fórmulas en la que la última fórmula es A y toda fórmula es 1) un axioma o 2) el resultado de aplicar una regla de prueba a fórmulas que le preceden en la cadena».[21] Esta definición es impecable como condición necesaria y suficiente para ser un teorema en un sistema axiomático. Decimos que hay una demostración del teorema porque existe esa posible secuencia igual que decimos que existe una salida cuando es posible salir. Pero lo que la hace salida y no entrada es su uso para salir y lo que la hace demostración y no solamente secuencia es su mostrar dependencias inferenciales. Este mostrar puede ser sencillo; Vega escribe que «una demostración *clásica* es una **deducción** que nos hace saber la **necesidad** (o la imposibilidad) **racional** de que algo sea el caso. Los paradigmas de este tipo de demostración son las deducciones matemáticas rubricadas por la cláusula QED».[22] Por ello, en lógica matemática al menos, que haya una secuencia y que pueda haber una secuencia son lo mismo; pero que una secuencia sea presentada como una demostración y que pudiera haber sido presentada así no

[20] Cattani y Alcolea, 2011b: p. 452.
[21] Marraud, 2011: p. 187.
[22] Vega, 2011c: p. 182.

son lo mismo. El caso de los teoremas está diseñado para ser especial; gracias a ello para ser teorema basta que pudiera haber habido una demostración (es decir, que haya una secuencia) aunque no haya de hecho la demostración. Como corolario, aunque el número de demostraciones de facto en cualquier momento de la historia sea finito el número de secuencias posibles, y por tanto de teoremas, es infinito.

No está de más recalcar que el uso básico de la argumentación como manera de apoyar, es especial. Apoyar es más que un uso entre otros; es el uso básico y tal vez el único aspecto universal argumentativo pues mientras que la polemicidad, el desacuerdo, la duda o el conflicto son propiedades de ciertos usos dialécticos y retóricos, el apoyo es un aspecto *sine qua non* tanto del producto lógico como del procedimiento dialéctico y del proceso retórico.

En los casos extremos en que llegamos a definir a la argumentación en términos bélicos no solamente reducimos la perspectiva lógica y retórica a la dialéctica, sino que también reducimos las posibilidades argumentativas excluyendo algunas que no solamente son muy benéficas y dignas de ser promovidas en el salón de clases, sino en ocasiones las únicas correctas para interpretar lo que otros nos ofrecen, especialmente cuando no están ni defendiendo ni atacando nuestras ideas.

La ventaja de que un discurso se presente como apoyo estriba en que convierte a un producto lógico en un argumento (se presenta como siendo un apoyo, válidamente o no), convierte a un procedimiento dialéctico en una estrategia argumentativa (se presenta como recurso para apoyar, erísticamente o no), y convierte a un proceso retórico en un acto de habla (como explica Corredor[23]), suasorio o disuasorio (se presenta como usado para apoyar, exitoso o no).

Estamos acostumbrados a pensar en el apoyo en términos del grado de validez o solidez, es decir, a pensar en el apoyo desde una orientación monológica del enfoque lógico que se concentra en el producto. Hay apoyo dialéctico y retórico también, que no tiene que ver con la validez sino con la corrección o la eficacia. Las premisas apoyan correctamente o eficazmente, no sólo válida o sólidamente. Incluso la prueba deductiva de algo puede dejar de ser prueba si hay inconsistencia en el cuerpo de conocimientos en que se basa o si puede haber «otra prueba parejamente deductiva de la negación».[24]

Por supuesto, cuando decimos que en toda argumentación hay apoyo, es un apoyo propuesto y puede ser fallido. La pretensión de apoyo es insuficiente para

[23] Corredor, 2011: p. 35.
[24] Vega, 2011c: p. 183.

garantizar la bondad de un argumento. Idealmente, un buen argumento es lógicamente válido, dialécticamente correcto y retóricamente eficaz. Muchos argumentos carecen de tan altas pretensiones pero aun así se presentan como argumentos y por lo tanto como apoyando una conclusión que puede ser una afirmación, creencia, retracción, suspensión del juicio, actitud o acción.[25] De hecho, como nota Bermejo, hay tantos valores argumentativos «como objetivos sea razonable promover mediante argumentos».[26]

Hay que insistir en que hay diferentes presentaciones de los apoyos: se puede ofrecer algo como un apoyo lógico (como evidencia a favor), como apoyo dialéctico (como un "movimiento" correcto[27] hacia la conclusión) o como apoyo retórico (como un motivo para ser "movido"). Es la misma función básica de apoyar pero cambia la función específica.

Queda la duda de si este apoyo básico debiera ser caracterizado como lo que Vega llama la pretensión acreditativa, separable teóricamente de la pretensión suasoria.[28] No hablamos de la distinción tradicional entre convencer racionalmente y seducir. Cattani y Alcolea distinguen la persuasión (conseguir que se crea o haga algo), del convencimiento (que es persuasión racional).[29] Pero aquí la distinción depende de si se hace intervenir preponderantemente a la razón. De lo que habla Vega es de «dos pretensiones distintivas del argumento, una justificativa o acreditativa y otra suasoria. Ambas se han considerado constitutivas en el sentido de que si un discurso o un texto no las mostrara o implicara, no cabría asegurar su carácter de argumento».[30] Podemos exigir en cualquier argumentación la primera, la justificativa, y poner entre paréntesis la segunda, la suasoria, porque intentar convencer no es necesario para argumentar.[31]

En último término, el apoyo puede posiblemente ser entendido como "justificación": X apoya a Y en la medida en que X justifica creer en Y. Como escribe Iranzo, «una creencia justificada es una creencia no gratuita, apoyada por buenas razones».[32] Eso convierte la noción argumentativa básica en una noción epistemológica, si no es que lógica, lo cual no es sorprendente ni desagradable.

---

[25] Nuevamente, es demasiado estrecho definir a la buena argumentación como la que es "capaz de resolver, de manera racional, un conflicto de opinión" (van Eemeren y Grootendorst (1984)).
[26] Bermejo, 2011a: p. 215.
[27] Por ejemplo los que respetan las diez reglas básicas que resume Alcolea 2011, p. 211.
[28] Vega, 2011b: p. 72.
[29] Cattani y Alcolea, 2011b: p. 450,
[30] Vega, *loc. cit.*
[31] Tampoco es suficiente, pues hay maneras no argumentativas de intentar convencer como las inquietantes posibilidades de manipulación neurológica, química o quirúrgica, para modificar nuestras creencias.
[32] Iranzo, 2011: p. 337.

REFERENCIAS

Alcolea J. (2011). "Discusión crítica". En Vega y Olmos 2011, pp. 210-212.
Álvarez, J. F. (2011). "Explicación vs. argumentación". En Vega y Olmos 2011, pp. 245-249.
Bermejo. L. (2011a). "Eficacia / Validez argumentativa". En Vega y Olmos 2011, pp. 215-218.
- (2011b). "Solidez / Argumento sólido". En Vega y Olmos 2011, pp. 566-569.
Cattani, A. y Alcolea J. (2011a). "Controversia". En Vega y Olmos 2011, pp. 144-147.
- (2011b). "Persuasión / Convicción". En Vega y Olmos 2011, pp. 450-453.
Corredor, C, (2011). "Actos de Habla". En Vega y Olmos 2011, pp. 27-35.
González, D. (2011). "Erística", En Vega y Olmos 2011, pp. 231-233.
Goodwin, Jean (1999). "Good argument without resolution". En F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair and C.A. Willard, (Eds.), *Proceedings of the fourth international conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 255–259). Amsterdam: Sic Sat.
Goodwin, Jean (2007). "Argument Has No Function". *Informal Logic*, Vol. 27, No. 1, 69-90. http://goodwin.public.iastate.edu/pubs/goodwinargument.pdf
Iranzo, V. (2011). "Justificación". En Vega y Olmos 2011, pp. 337-344.
Marraud, H. 2011. "Derivación / Derivabilidad". En Vega y Olmos 2011, pp. 187-190.
Navarro, M. G. (2011). "Etapas / Fases de la argumentación". En Vega y Olmos 2011, pp. 243-5.
van Eemeren, Frans H.; Grootendorst, Rob (2004). *A Systematic Theory of Argumentation: The pragma-dialectical approach*. New York: Cambridge University Press.
van Eemeren, Frans H.; Grootendorst, Rob; Jackson, S.; Jacobs, S. (1993). *Reconstructing Argumentative Discourse*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
Vega, L. (2011a) "Argumentación, teoría de la". En Vega y Olmos 2011, pp. 55-66.
- (2011b). "Argumento/Argumentación". En Vega y Olmos 2011, pp. 66-74.
- (2011c). "Demostración". En Vega y Olmos 2011, pp. 182-184.
- (2011d). "Razonamiento". En Vega y Olmos 2011, pp. 508-511.
Vega, L. y Olmos, P. (2011). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta.
Wain, Alex (2012). http://sobadsogood.com/2012/04/29/25-words-that-simply-dont-exist-in-english/, consultado el 10 de octubre de 2012.

AGRADECIMIENTOS: Versiones preliminares de este trabajo fueron mejoradas gracias a comentarios recibidos durante 2012. Agradezco especialmente a los participantes en el *VII Conference of the Spanish Society for Logic, Methodology and Philosophy of Science*, organizado en la Universidad de Santiago de Compostela, el *II International Workshop on Argumentation: New Perspectives*, organizado por el Departamento de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia de la Universidad Nacional de Educación a Distancia y en el *II Simposio Internacional de Investigación en Lógica y Argumentación* organizado por la Academia Mexicana de Lógica.

R. MORADO: Ganó a los 16 años el *Premio Nacional de Poesía INJUVE* en México. Hizo su licenciatura en el Colegio de Filosofía de la UNAM y obtuvo maestrías en Ciencias de la Computación y Filosofía, así como doctorado en Filosofía por la Universidad de Indiana en Bloomington, obteniendo el premio a la excelencia académica de la Escuela de Posgrado de la Universidad de Indiana. En 1998 obtuvo el *Reconocimiento Distinción Universidad Nacional Para Jóvenes Académicos en el área de Docencia en Humanidades*. Ha publicado desde 1983 más de sesenta trabajos sobre Filosofía de la Lógica, especialmente en el área de lógicas no deductivas. Fue fundador, en 1996, del *Taller de Didáctica de la Lógica*, primer Presidente de la *Academia Mexicana de Lógica* en 2003, primer Coordinador del *Consejo Consultivo Mexicano de la Filosofía* en 2009, y Presidente de la *Asociación Filosófica de México* 2008-2010. Es Investigador Titular en el Instituto de Investigaciones Filosóficas de la Universidad Nacional Autónoma de México.